

TARIFAÇÃO DOS ESTADOS UNIDOS: CAMINHOS POSSÍVEIS PARA O BRASIL

FecomercioSP reúne
especialistas para discutir os
desdobramentos comerciais
e diplomáticos das tarifas
norte-americanas





A tarifa de 50% imposta pelos Estados Unidos sobre as exportações brasileiras, que começou como uma medida protecionista, evoluiu para uma questão política, impondo impasses econômicos relevantes ao Brasil. Embora isenções para cerca de 700 produtos signifiquem, na prática, algum alívio, a medida afeta empresas tanto com déficits quanto com superávits no Comércio com o país norte-americano. Essa situação preocupa os empresários com operações no comércio internacional em razão da sua imprevisibilidade e do potencial impacto negativo.

Diante desse quadro turbulento, a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) reuniu três especialistas para discutir os rumos possíveis para o País.

A live foi organizada pelo Conselho de Relações Internacionais e pelo Conselho Superior de Economia, Sociologia e Política, ambos da Federação, com a presença de Otaviano Canuto, ex-vice-presidente do Banco Mundial; Rubens Barbosa, presidente do Instituto de Relações Internacionais e Comércio Exterior (Irice) e ex-embaixador do Brasil em Londres e Washington; e Thiago de Aragão, diretor de Estratégia da Arko Advice.

Confira, a seguir, os principais destaques.



OTAVIANO
CANUTO



RUBENS
BARBOSA



THIAGO
DE ARAGÃO



IMPACTO SOBRE O PIB

“As tarifas de Trump devem ter um impacto negativo sobre o PIB [Produto Interno Bruto] algo em torno de 0,9%. Se temos uma previsão de crescimento do PIB de 2,3% no ano que vem, devemos chegar abaixo de 2%. É um resultado negativo, mas, ao mesmo tempo, não é desastroso”, destacou Canuto.

QUEDA NOS INVESTIMENTOS

Já Aragão acredita que, na pior das hipóteses, haverá uma diminuição nos investimentos se as empresas não conseguirem manter a possibilidade de redirecionar a produção para o mercado que pague um valor similar. “O mercado doméstico não poderia absorver absolutamente tudo o que era enviado aos Estados Unidos”, afirmou.



MANTER A SOBERANIA

Barbosa, por sua vez, defende que o Brasil deve separar a questão política e diplomática da negociação comercial, o que, na sua opinião, não está ocorrendo no Brasil. Segundo o embaixador, há uma contaminação na negociação comercial pela influência de medidas tomadas pelos Estados Unidos na área política. Mas acredita que a decisão do ministro Alexandre de Moraes, do Supremo Tribunal Federal (STF), de pedir para que o governo não faça a defesa dele no exterior tornará mais fácil para o Brasil concentrar suas atenções na negociação comercial.

SAÍDA PARA O BRASIL

“O nível de proteção comercial, tarifária e não tarifária, não é bom para a economia brasileira. A ideia é continuar discutindo as vantagens unilateralmente e promover um programa de abertura comercial, de redução de tarifa”, ressaltou Canuto.



PREJUÍZOS PARA OS ESTADOS UNIDOS

Ainda segundo Canuto, o próprio dano das tarifas ao PIB norte-americano não vai ser tão dramático quanto alguns estimaram. “O PIB vai continuar crescendo, ainda que abaixo, na margem, mas sem levar a economia americana à recessão”, explicou.

SEM RETALIAÇÕES

Canuto também enfatizou que retaliações às tarifas de Trump não têm sido a atitude mais frequente. Na sua opinião, a China pôde retaliar porque tem condições para isso. Como exemplo, citou que uma das primeiras consequências da trégua com a China foi o alívio nas restrições das exportações de semicondutores avançados, em troca de manter o acesso aos minerais críticos.

FALTA DE COMUNICAÇÃO

“Em relação à escalada política diplomática, eu acho que o governo tem de fazer alguma coisa. Não é possível você ficar oito meses assistindo à



oposição bolsonarista, sozinha lá em Washington, falando para o governo de lá o tempo todo, sem nenhuma participação do governo brasileiro para mostrar que o que estava sendo falado não correspondia à verdade”, afirmou Barbosa.

CANAIS DE DIÁLOGO

O embaixador entende que, apesar das diferenças ideológicas entre os dois partidos que estão no poder no Brasil e nos Estados Unidos, o governo brasileiro deve estabelecer canais de diálogo.

“Até o Vietnã, um país comunista, estabeleceu canal de comunicação com o país norte-americano, por que o Brasil não poderia?”, exemplificou.

TELEFONEMA PARA TRUMP

Barbosa também recomendou que, com o início das negociações sobre as tarifas, o presidente Lula deveria telefonar para Trump ou enviar uma alta autoridade brasileira para conversar com a Casa Branca. Sugeriu, por exemplo, que o vice-presidente, Geraldo Alckmin, conversasse com o vice de Trump, J.D. Vance, nos Estados Unidos.



GATILHOS POLÍTICOS

Aragão ressaltou que o modus operandi de negociação do Trump apresenta um padrão: incluir um gatilho político com um objetivo comercial, voltado para gerar ansiedade. “No Brasil é o Bolsonaro e o Supremo; no México é o fentanil; no Canadá é o 51º Estado; na União Europeia, a anexação da Groenlândia; na África do Sul, é o apartheid inverso contra os africanos brancos; no Panamá, é o Canal do Panamá”, citou.

ACORDO COMERCIAL É O FOCO

Para Aragão, a carta de Trump (ao governo brasileiro) aponta dois tipos de insatisfação e uma saída. Na sua opinião, se o acordo comercial, no fim, for satisfatório, os outros assuntos vão se diluir e deixar de ser temas estruturais na relação ou na negociação.

MOSTRAR INDEPENDÊNCIA

“Nós precisamos ser pragmáticos, e acredito que esteja faltando para o Brasil uma declaração pública



muito forte e uma ação coerente, mostrando que a nossa posição é independente, e não de alinhamento automático com Estados Unidos, China, Rússia ou, até mesmo, o Brics”, defendeu Barbosa.

PRAGMATISMO

Aragão destacou que China e Estados Unidos só exigem uma coisa do Brasil: pragmatismo. Segundo o consultor, Trump quer do governo federal “uma lista que seja saborosa o suficiente para que uma negociação técnica siga o seu curso, com o objetivo que a questão política seja diluída”. E, no caso da China, que o Brasil forneça o máximo possível com os menores custos possíveis.

NOVOS MERCADOS

Na opinião de Barbosa, abrir novos mercados demanda tempo, o que dificulta a ação das empresas que sofrerem altas taxações para redirecionar os próprios produtos. Além disso, ele ressaltou que esse negócios que estão exportando para os Estados Unidos, sobretudo





na área Industrial, atendem a uma demanda muito específica daquele mercado, como móveis e autopeças, o que reduz novas oportunidades para essas empresas.

AGENDA PERMANENTE

“Este é um momento de autorreflexão muito importante acerca das nossas travas internas de diversificação, de ausência de inovação, do excesso de carga tributária e das necessidades que nós temos de investir em educação. A lição de casa continua a mesma”, afirmou Aragão. ■

SOBRE A FECOMERCIO-SP

Reúne líderes empresariais, especialistas e consultores para fomentar o desenvolvimento do empreendedorismo. Em conjunto com o governo, mobiliza-se pela desburocratização e pela modernização, desenvolve soluções, elabora pesquisas e disponibiliza conteúdo prático sobre as questões que impactam a vida do empreendedor.

Representa 1,8 milhão de empresários, que respondem por quase 10% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro e geram em torno de 10 milhões de empregos.

FECOMERCIOSP



ABRAM SZAJMAN

PRESIDENTE

IVO DALL'ACQUA JÚNIOR

VICE-PRESIDENTE

ANTONIO CARLOS BORGES

SUPERINTENDENTE

AV. REBOUÇAS, 3377,
PINHEIROS, SÃO PAULO - SP
CEP: 05401-400

WWW.FECOMERCIO.COM.BR